LOS ACTIVOS INTANGIBLES: PRESENTACIÓN DE ALGUNOS MODELOS DESARROLLADOS

REINIER HOLLANDER SANHUEZA
Contador auditor
Magister en gestiòn m/contabilidad y finanzas

1. RESUMEN

El significado general del concepto intangible es la carencia de sustancia física, el Diccionario Webster define a intangible como: "*No tangible; incapaz de ser percibido por el tacto; impalpable; imperceptible*".

La contabilidad utiliza expresiones y palabras con un sentido propio que pueden diferir del significado común; por eso, la definición anteriormente dada de intangible, aunque explica en esencia el significado de este concepto, no describe todo el alcance que puede tomar en el lenguaje contable, ni mucho menos da un significado preciso de ese término. Esto se debe a que la contabilidad, como todo lenguaje, tiene su dinámica propia (Iglesias, 1991), su propia estructura y una forma inherente de dar significado particular a las palabras que se utilizan en esta área de estudio.

Uno de los principales focos de estudios en Contabilidad es el reconocimiento, valorización y exposición de los hechos económicos. Los intangibles tanto los adquiridos como los autogenerados hay que valorizarlos, por ello, la importancia de conocer distintos modelos que se orienten a la valorización de los intangibles en una organización.

PALABRAS CLAVES : Activos, Intangibles, Valor

2. INTRODUCCIÓN

La literatura tradicional ha clasificado a los activos en dos tipos: tangibles e intangibles. Tradicionalmente los activos tangibles (activos físico y financiero) constituían el activo más preciado de las empresas, sin embargo, en los últimos años del siglo XX esta idea ha dado paso a considerar a los activos intangibles como elementos clave para competir en entornos dinámicos. Esto se puede comprobar analizando la evolución del ratio Q-Tobin[1] de las empresas, un estudio realizado por Baruch Lev[2] en empresas Estadounidenses que pertenecen al S&P 500[3] , entregó como resultado que para el año 1997 el promedio de la relación Bolsa-Libro es de 1.4 y para el año 2000 es de 6,5.

La explicación de la situación, antes descrita, se debe a múltiples factores; entre ellos están las expectativas que tengan sobre la empresa los inversionistas; pero también influye los siguientes factores (Bodie y Merton, 1999)[4] :

a) La contabilidad no está capacitada para reflejar una serie de activos intangibles que dan valor a la empresa que no son susceptibles de ser contabilizados.

b) También ésta se orienta a valuar los activos a costo histórico y no a su valor corriente.

El estudio realizado por Lev tiene una doble lectura, por un lado, la relevancia cada vez mayor de los activos intangibles en las organizaciones y por otro, la irrelevancia cada vez mayor que tiene la contabilidad.

Con respecto al primer punto basta analizar la tabla Nº1 la cual establece pagos millonarios por distintos conceptos de naturaleza intangible.

Con respecto al segundo punto, la justificación del estudio de los intangibles, viene dado básicamente por la incapacidad de la contabilidad de reflejar fielmente todos los hechos económicos, ya que muchos de ellos no son susceptibles de ser contabilizados por carecer de objetividad en cuanto al reconocimiento como a la valuación. Si bien, la contabilidad pretende entregar información reflejando la posición financiera de la empresa, ésta no responde plenamente a los requerimientos de los usuarios, el mismo SFAC Nº5 (Statement of Financial Accounting Concepts) (FASB, 1984) establece que los estados financieros no proporcionan información de todos los activos y pasivos de la empresa, sino que sólo refleja aquellos que cumplan ciertas condiciones.

Con algunas excepciones, los intangibles han sido siempre excluidos de los Estados Financieros. Ejemplo es el Derecho de Llave, que aunque cumple con la definición de activo y su presentación en los Estados Financieros es relevante, es difícil de identificar o medir confiablemente y sólo se reconoce contablemente cuando es adquirido.

La aseveración anterior tiene su origen en un hecho muy importante, la contabilidad responde a la realidad de empresas de manufactura, (constatando el hecho que esta ciencia - técnica tiene sus orígenes con la aparición del comercio y su concepción metodológica corresponde al siglo XV con Fray Luca Pacioli Di Borgo[5]) y no responde a la realidad de empresas cuyo principal activo es el conocimiento, la información, los clientes, etc.

[1] Indice desarrollado por el premio Nobel James Tobin que mide la relación valor de realización de los activos netos versus valor de mercado de las empresas.
[2] Académico e Investigador de la Universidad de Nueva York, Director del centro de Investigación de intangibles
[3] Indice Standar & Poors 500 (S&P 500), está conformado por 500 grandes corporaciones, en Estados Unidos, seleccionadas de los siguientes sectores: 400 del sector industrial, 20 del sector transporte, 40 del sector financiero y 40 empresas de Servicios
[4] BODIE, Zvi, Robert C. Merton, Finanzas, México, McGraw Hill, 1ª edición, 1999 pp. 70-72
[5] Matemático, Geómetra, Arquitecto, Teólogo y Poeta. En cuya obra destaca, "Tractus Particularis de Computis et Scrituris" (Tratado de Cuentas y de la Escritura) que se conoce como el primer tratado impreso sobre contabilidad por partida doble.

Es por ello, la importancia del estudio de los activos intangibles.

CONCEPTO	VALOR PAGADO
Valor Global de la Marca más valiosa del mundo: Coca-Cola	72,5 mil millones de US$
Precio que pagó Compaq por el nombre de dominio Altavista.com	7,5 millones de US$
Precio que pagó eCompanies por el nombre de dominio Business.com	7,5 millones de US$
Precio que pagó Bank of America por el nombre de dominio Loans.com	3 millones de US$
Precio que piden por America.com	30 millones de US$

Tabla 1: Extraído de PC Computing. Abril 2001

El estudio de los intangibles, ha sido abordado de varios puntos de vista, ya sea como activos intangibles, activos de conocimiento, y capital intelectual, todos son términos ampliamente divulgados. Activo intangible en la literatura contable, activos de conocimiento en la literatura económica, y capital intelectual en la literatura de dirección estratégica de empresas; pero ellos se refieren esencialmente a la misma cosa: características no físicas que generan beneficios económicos futuros para la empresa.

La importancia de los Intangibles llega a tal punto que satisface los requisitos (Dierickx y Cool, 1993) para ser considerados estratégicos:

a) No comercializable, desarrollados y acumulados dentro de la empresa,
b) Fuerte carácter tácito y complejidad social,
c) Surge a partir de las habilidades y aprendizaje organizativo,
d) Es inmóvil y está vinculado a la empresa, y
e) Su desarrollo es «dependiente de la senda», es decir, depende de los niveles de aprendizaje, inversión, stocks de activos y actividades de desarrollo previas.

3. ALGUNOS MODELOS DESARROLLADOS

Existen diversos estudios que tratan de explicar, reconocer y valuar los intangibles en las organizaciones, entre estos están: Modelo Navigator de Skandia, Modelo Intelectual Assets Monitor (Sveiby 1998), Balanced Business Scorecard (Kaplan y Norton, 1996), Modelo Intelect (Euroforum, 1998), Capital Intelectual (Drogonetti y Roos, 1998), Modelo Andersen (Andersen, 1999), Modelo de Gestión del Conocimiento de KPMG Consulting (Tejedor y Aguirre, 1998), y así existirán tantos modelos como autores escriban sobre el tema; pero, en cada uno de estos modelos se puede distinguir claramente la presencia de tres elementos esenciales, los cuales son:

a) Capital Humano
b) Capital Estructural
c) Capital Relacional (relacionado con el medio ambiente en que está inserta la empresa)

El presente trabajo no pretende ser una recopilación exhaustiva de modelos de valorización de intangibles, lo que pretende es dar a conocer algunos de los más importantes

3.1. MODELO NAVIGATOR DE SKANDIA

El caso más conocido de estas empresas es Skandia, (http://www.skandia.com) la multinacional sueca dedicada a los servicios financieros y seguros. Como complemento a su informe anual, Skandia presenta a sus accionistas un documento que incluye el llamado Business Navigator, una especie de cuadro de mando con cinco apartados: financiero, renovación y desarrollo, clientes, recursos humanos y procedimientos.

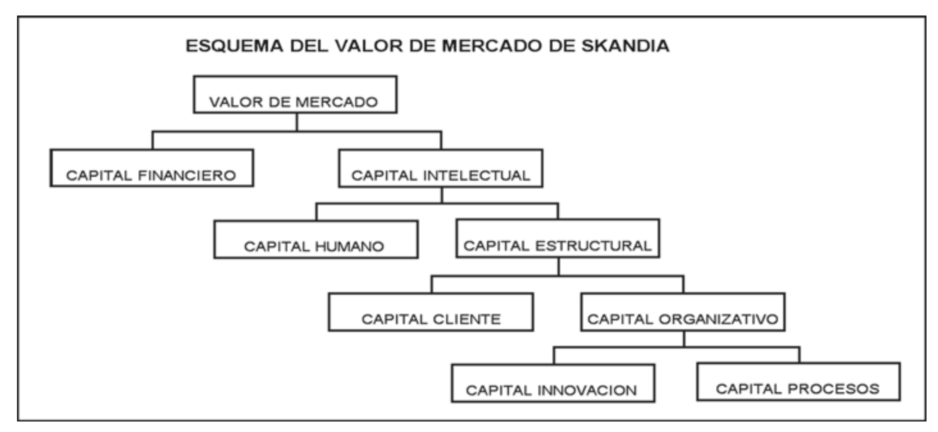


Ilustración 1: Supplement to Skandia 1996 Interim Report (PP.4), Citado por Ordoñez, "La Dinámica del Capital Intelectual como Fuente de Valor Organizativo" Doc. Trabajo 1999

El modelo fue desarrollado por Lief Edvinson y propone que la diferencia entre los valores de la empresa en libros y los de mercado, se debe a un conjunto de activos intangibles, que no quedan reflejados en la contabilidad tradicional; pero que el mercado reconoce como futuros flujos de caja. Para poder gestionar estos valores, es necesario hacerlos visibles.

El enfoque de Skandia parte de que el valor de mercado de la empresa está integrado por: El Capital Financiero y El Capital Intelectual (Ver ilustración 1).

Los elementos del Capital Intelectual son:

- Capital Humano. Este mide los siguientes aspectos: conocimientos, habilidades, actitudes,... de las personas que componen la organización. Algunos de los índices utilizados son: Número de Empleados, Número de Gerentes, Gasto de Capacitación de Empleados, Nivel de Escolaridad de los Empleados, etc.

- Capital Estructural. Conocimientos explicitados por la organización. Integrado por tres elementos:

a) Clientes. Activos relacionados con los clientes (fidelización, capacidad de conformar equipos mixtos,...)., Algunos índices utilizados: Número de Clientes Activos, Contratos Vigentes con Clientes, etc.

b) Procesos. Forma en que la empresa añade valor a través de las diferentes actividades que desarrolla.

c) Capacidad de Innovación. Posibilidad de mantener el éxito de la empresa, en el largo plazo, a través del desarrollo de nuevos productos o servicios. Se puede utilizar los siguientes índices: Inversión en Investigación y Desarrollo, Gastos de Investigación, Gastos de Administración, etc.

- Capital Financiero Considera este modelo que se representa por la información que entrega el Estado Situación Patrimonial y, por lo tanto, es un capital de tipo histórico.

Así el valor de mercado de una entidad está dado por el capital financiero (pasado) y el capital intelectual (presente y futuro).

Esta herramienta de medición se caracteriza por incorporar elementos no financieros (capital humano, capital intelectual, capital clientes, capital organizativo, capital de procesos y capital innovación), lo que da una visión más amplia de la empresa y de la organización y, por ende, de mayor capacidad predictiva.

De este modelo se concluye, que los elementos más importantes que poseen las empresas, aparte del capital financiero, es el capital intelectual. Este está compuesto por el capital humano y el capital estructural, por lo tanto, la buena gestión de la empresa está en función de la racionalización de todas estas dimensiones y de cada uno de sus componentes.

Para lo anterior, es necesario determinar la fuente u origen de cada uno de estos tipos de capital y comprobar las interacciones que en ellos existen, tanto para con el medio externo como con el medio interno.

Es importante aclarar que este modelo se compone más que de tipos de capital, de áreas de enfoque que se interrelacionan entre sí y con el ambiente.

Este modelo sirve como base fundamental para orientar la gestión de los intangibles, así las organizaciones pueden centrar sus esfuerzos en aquellos que sean una fuente de generación de valor. No obstante, hay que señalar que la valorización de los distintos tipos de capital son de carácter cualitativo, y por lo tanto, son de difícil medición objetiva, lo que repercute que ésta no es fácil y mucho menos objetiva y sistemática.

Otra de las debilidades que presenta este modelo es que a pesar de medir cada una de estas áreas, no mide las interrelaciones que en ellas existen y que son una fuente de generación de valor, y por lo tanto no considera las sinergias que en ellas existen. Ejemplo de lo anterior, las interrelaciones de las áreas de enfoque; el capital intelectual está compuesto por el capital humano y el capital estructural; y éstos se interrelacionan, ya que el capital humano desarrolla en capital estructural y mientras mejor sea en capital estructural, existirán mejores condiciones para el desarrollo del capital humano. Se puede concluir que el valor generado por la empresa no proviene de las distintas áreas de enfoque, sino de la interacción de todos ellos y no importa que una organización sea fuerte en uno o dos factores, si los demás son débiles, porque de esta forma la organización no tiene el potencial de convertir el capital intelectual en un valor comparativo, es decir, en fuente de generación de valor.

Con respecto a todo lo anterior, el rol que desempeñan los usuarios de este modelo, es importante, ya que la utilización de una herramienta de esta naturaleza conlleva a tener un grado de experiencia amplia, debido que el diseño del modelo debe ir en función de cada empresa, asumiendo su propia realidad.

3.2. MODELO INTELLECTUAL ASSETS MONITOR

Este modelo desarrollado en la empresa Celemi (http://www.celemi.com) firma de consultoría finlandesa, presenta en su informe anual un anexo sobre Intangibles, denominado " Intellectual Assets Monitor".

El modelo fue desarrollado por Karl Erik Sveiby y basa su argumentación sobre la importancia de los activos intangibles, sostenido por la gran diferencia existente entre el valor de las acciones en el mercado y su valor en libros. Esta diferencia se debe a que los inversores desarrollan sus propias expectativas en la generación de los flujos de caja futuros, debido a la existencia de los activos intangibles.

Importante es destacar que este modelo se orienta en dos aspectos, uno hacia el exterior y otro hacia el interior de la empresa. Así dependerá del tipo de usuario final del modelo, que se hará una discriminación, y sobre esta base se orientará información hacia clientes, accionistas y proveedores (usuarios externos) e información para los directivos (usuarios internos).

Sveiby clasifica los activos intangibles en tres categorías, dando origen a un balance de activos intangibles. Identifica los siguientes:

Balance de Activos Intangibles

	ACTIVOS TANGIBLES		**FINANCIACIÓN VISIBLE**
	DISPONIBLE		PASIVOS CORTO PLAZO
BALANCE VISIBLE	REALIZABLE		PASIVOS LARGO PLAZO
	ACTIVOS FIJOS		PATRIMONIO
	ESTRUCTURA INTERNA		
	ESTRUCTURA EXTERNA		CAPITAL INVISIBLE
BALANCE INVISIBLE	COMPETENCIA DE PERSONAS		COMPROMISOS
	ACTIVOS INTANGIBLES		**FINANCIACIÓN INVISIBLE**

Tabla 2 : Citado por Ordoñez Patricia "Importancia Estratégica de la Medición del Capital Intelectual en las Organizaciones" Papel de Trabajo, Universidad de Oviedo. Extraido de Sveiby (1996)

Como se puede apreciar en el modelo presentado, existe un balance invisible que es réplica, en cuanto a estructura, del Estado de Situación Patrimonial y está compuesto principalmente por los siguientes Itemes:

a) Competencias de las Personas. Incluye las competencias de las personas dentro de la organización, como ser: planificar, producir, procesar o presentar productos o soluciones, considerando aspectos como la educación, experiencia, "know how", conocimientos, habilidades y actitudes
b) Estructura Interna. Es el conocimiento estructurado de la organización, como las patentes, procesos, modelos, sistemas de información, cultura organizativa,... así como las personas que se encargan de mantener dicha estructura.
c) Estructura Externa. Comprende las relaciones con clientes y proveedores, las marcas comerciales y la imagen de la empresa.

Según Sveiby, las personas son el único agente verdadero en las organizaciones, y son las encargadas de crear tanto la estructura interna (organización) como la estructura externa (imagen).

Sveiby propone tres tipos de indicadores dentro de cada uno de los tres bloques:

a) Indicadores de crecimiento e innovación: recogen el potencial futuro de la empresa.
b) Indicadores de eficiencia: nos informan hasta qué punto los intangibles son productivos (activos).
c) Indicadores de estabilidad: indican el grado de permanencia de estos activos en la empresa.

El Monitor de Activos Intangibles

	COMPETENCIAS	ESTRUCTURA INTERNA	ESTRUCTURA EXTERNA
Indicadores de Crecimiento / Innovación	• Experiencia. • Nivel de Educación. • Costo de Formación. • Rotación. • Clientes que fomentan las competencias.	• Inversiones en Nuevos Métodos y Sistemas. • Inversión en los Sistemas de Información. • Contribución de los Clientes a la Estructura Interna.	• Rentabilidad por Clientes • Crecimiento Orgánico
Indicadores de Eficiencia	• Proporción de profesionales • Valor Añadido por profesional.	• Proporción del personal de Apoyo. • Ventas del personal de Apoyo. • Medidas de Valores y Actitud.	• Índice de Satisfacción de los Clientes. • Índice Éxito / fracaso. • Ventas por Clientes
Indicadores de Estabilidad	• Edad media • Antigüedad • Posición Remunerativa Relativa • Rotación de profesionales	• Edad de la Organización. • Rotación del Personal de Apoyo. • El Ratio Rookie.	• Proporción de Grandes Clientes. • Ratio de Clientes Fieles • Estructura de Antigüedad. • Frecuencia de Repetición.

Tabla 3: Adaptado por Ordoñez del " Intangible Assets Monitor" Celemi 1997

Como principal crítica a este modelo, se puede decir, que trata de objetivar elementos que por su naturaleza son subjetivos; luego, como todo modelo, es una representación de la realidad y cumple con la virtud de llevar a comunes denominadores los intangibles, a través de los indicadores del monitor de intangibles (ver cuadro anterior), facilitando su comprensión y comparabilidad.

Los indicadores son básicamente no monetarios y su interpretación es válida, para valorizar una empresa desde una perceptiva no financiera. Este modelo se puede aplicar a todo tipo de empresas, ya que todas las empresas poseen las tres estructuras del modelo (Competencias, Estructura Interna y Estructura Externa) y es importante adaptar el modelo a la realidad de la empresa definiendo primeramente el propósito del modelo y vinculando siempre los índices la relación causa efecto.

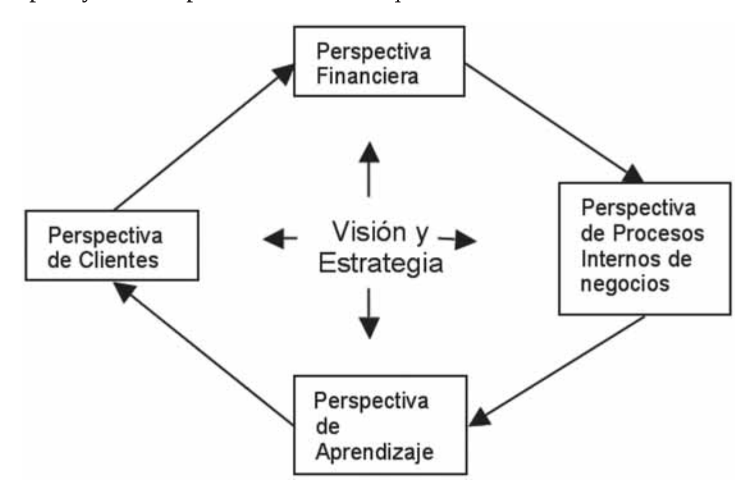
3.3. BALANCED BUSINESS SCORECARD (KAPLAN Y NORTON, 1996)

Este modelo consiste en un sistema de indicadores financieros y no financieros que tienen como objetivo medir los resultados obtenidos por la organización y ha servido de base para la elaboración de clasificaciones de intangibles (Cañibano, 1999)[6] .

Kaplan y Norton comienzan su labor investigadora en 1990, con la profunda convicción de que los modelos de gestión empresarial basados en indicadores financieros, se encuentran completamente obsoletos. Su labor se materializa en el articulo "The Balanced Scorecard" publicado en Harvard Business Review.

[6] CAÑIBANO, Leandro, *La relevancia de los Intangibles para la Valorización y la Gestión de Empresas: Revisión de la Literatura,* España, Revista Española de Financiación y Contabilidad, AECA, 1999.

El modelo de Kaplan y Norton presenta cuatro bloques:



Fuente : Kaplan y Norton "Cuadro de Mando Integral" Gestión 2000, Barcelona, España, 1997

El modelo integra los indicadores financieros (de pasado) con los no financieros (de futuro), y los integra en un esquema que permite entender las interdependencias entre sus elementos (causa - efecto), así como la coherencia con la estrategia y la visión de la empresa.

La hipótesis básica del modelo es la siguiente: "Si se actúa sobre la perspectiva de los empleados, estos serán el motor del mejoramiento de los procesos. Este mejoramiento redundará en unos clientes más satisfechos que comprarán más, lo que a su vez generará mejores resultados financieros para la empresa "[7].

Lo simple de la hipótesis básica del modelo y la capacidad operacional de cada uno de sus componentes: Aprendizaje y Crecimiento, Procesos Internos, Clientes y Financiero, en indicadores financieros y no financieros, constituye su mayor fortaleza.

Así la idea subyacente del modelo es la siguiente: Se reconoce que la finalidad última de la empresa es el aumento de valor, este se asocia al beneficio que es resultado de una cadena de causa y efecto que sucede en cuatro ámbitos: financiero, clientes, procesos interno y aprendizaje y crecimiento. Los buenos resultados financieros se basan en la disponibilidad de una cartera de clientes fieles y rentables. Esta fidelidad se obtiene de los procedimientos internos que, a su vez, requieren empleados motivados y capaces de llevar a cabo eficientemente su trabajo.

Con respecto a las ventajas del modelo de Kaplan y Norton, se puede deducir que al traducir la estrategia de la empresa en indicadores financieros y no financieros, facilita su comprensión y es un medio de evaluación del desempeño; aunando los esfuerzos de la dirección en pro de ciertos objetivos críticos.

Este modelo se puede aplicar a todo tipo de empresas, como así también a cada una de las áreas funcionales de una organización. Al comparar los planes de la empresa con los resultados obtenidos, ayuda a la dirección a evaluar y ajustar tanto la estrategia a seguir como los planes de acción.

A nivel de riesgo, es importante la buena elección de los índices seleccionados, ya que si no es así, el modelo pierde una de sus principales cualidades: traducir adecuadamente la estrategia de la empresa. Si no su cumple con la condición anterior todos los esfuerzos realizados por la organización serían en vano.

[7] AMAT Oriol, *EVA : Valor Económico Agregado,* Ediciones 2000 S.A. Barcelona 1999.Pag. 115.

También es importante destacar que al existir indicadores subjetivos, estos no siempre están libres de sesgos y son difíciles de interpretar.

3.4. MODELO CAPITAL INTELECTUAL (DROGONETTI Y ROOS, 1998)

Drogonetti y Ross estudian la aplicación del concepto de Capital Intelectual a un programa gubernamental, el Business Network Programme, implementado en Australia por AusIndustry. Drogonetti y Ross (1998) realizan la siguiente definición de recurso "cualquier factor que contribuya a los procesos de generación de valor de la compañía, y que esté, de manera más o menos directa, bajo el control de la propia compañía".[8]

El valor de la compañía proviene de sus activos físicos y monetarios (Capital Financiero), y de sus recursos intangibles (Capital Intelectual). Dentro del Capital Intelectual hay dos categorías generales: Capital Humano y Capital Estructural, con tres subdivisiones cada una.

La investigación desarrollado por Drogonetti y Ross demuestra que el conocimiento y la información producen rendimientos crecientes, al contrario de los rendimientos decrecientes de los recursos tradicionales: tierra, trabajo y capital; producto de la pérdida del potencial de servicio de estos recursos, a través del agotamiento y/o depreciación.

3.5. CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE INTANGIBLES, NEW YORK UNIVERSITY

El Centro de Investigación de Intangibles de la Escuela Stern de la New York University, dirigido por el académico Baruch Lev, propone la siguiente definición de intangibles: *"Fuentes de beneficios económicos, que carece de sustancia física o, alternativamente, como todos los elementos de una empresa que existen además de los activos tangibles y monetarios"*

Esta definición que da la Escuela Stern de la New York University se divide en dos puntos:

a) Uno que establece cual intangible corresponde a *"fuentes de beneficios económicos, que carecen de sustancia física"*. Esta definición es bastante amplia, en el sentido que corresponde al potencial para contribuir directa o indirectamente al flujo de efectivo o equivalente, este potencial de contribución puede ser productivo o de convertibilidad; productivo, ya que es parte de las operaciones operativas de la empresa y convertibilidad por su capacidad de transformarse en efectivo y efectivo equivalente. [9]

b) Dos, la definición indica que el intangible se puede entender *"...como todos los elementos de una empresa que existen además de los activos tangibles y monetarios"*. Esta parte de la definición indica que cualquier elemento que no sea activo tangible y/o monetario, es intangible.

La definición dada por la Escuela Stern es amplia, en el sentido que define el concepto de intangible, pero no explica cuestiones fundamentales como ser: el reconocimiento, la amortización, la duración.

[8] http://www.gestiondelconocimiento.com/modelo_capital_intelectual.htm marzo 2002
[9] Marcos de Conceptos para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, *Normas Internaciones de Contabilidad,* International Accounting Standards Committee.

La Escuela Stern de la New York University propone la siguiente clasificación de Intangibles:

CLASIFICACIÓN DE INTANGIBLES ESCUELA STERN NEW YORK UNIVERSITY
Fondo de Comercio: Valor de la empresa en funcionamiento Otros : Relaciones ventajosas con el gobierno, acuerdos de no-competencia Capital Intelectual: - Secretos comerciales, software informático internamente desarrollado, diseño y otra tecnología en propiedad. - Propiedad intelectual (patentes, marcas comerciales, marcas registradas, derecho de autor) protegida por normas legales. Valor de las marcas: - Capacidad de las marcas para estimular y sostener la demanda. - Otras capacidades de las marcas, tales como la publicidad. Capital estructural: - Recursos humanos: relaciones entre la empresa y sus empleados, formación, contratos con empleados - Liderazgo. - Capacidad organizativa para una innovación productiva. Capacidad organizativa de aprendizaje Alquileres Franquicias Licencias Derechos a la explotación de yacimientos Valor de la Clientela: - Lista de clientes y otros intangibles basados en la clientela - Lealtad y satisfacción de los clientes Relaciones y acuerdos de distribución.

Fuente: Citado por CAÑIBANO, «La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la Literatura «

Importante también es mencionar que esta definición está orientada a definir intangible; pero no en el sentido de las cualidades que deben tener estos para ser clasificados como activos.

4. CONSIDERACIONES FINALES

Cada uno de los modelos anteriores trata desde su particular perspectiva el tema de los intangibles y se pueden visualizar elementos comunes, los cuales son:

a) Capital Humano: Conjunto de recursos intangibles que poseen los miembros de la organización, y son principalmente competencia, actitud y agilidad mental.

b) Capital Estructural: Corresponde al "Know How" de la organización, materializado en la forma de hacer las cosas, su vinculación con el entorno y la capacidad para producir innovaciones.

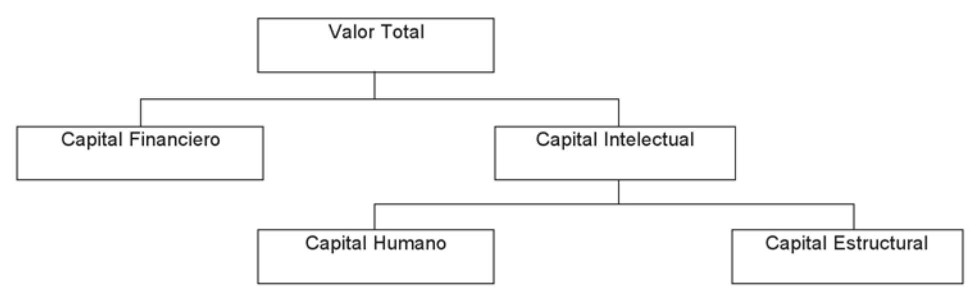
c) Capital Relacional: Se refiere al valor que generan para la empresa, las relaciones que mantiene con el exterior, comprendiendo las relaciones con clientes y proveedores, conocimiento de los canales de distribución, etc.

El problema fundamental que se presenta en los intangibles es determinar propiamente tal lo que son los intangibles y cuáles son los que cumplen con los requisitos de ser considerados como activo.

En cada uno de los modelos se presenta el problema de que los intangibles son difíciles de identificar y medir por separado, no cumpliendo así con el requisito de ser considerado activo. A tal punto llega que Sveily propone un balance de activo Intangible (ver tabla Nº2).

Comparación Modelo Skandia y Árbol de Configuración de Valor Roos
(Hasta Tercer Nivel)

Ilustración 2: Elaboración propia a partir de Skandia y el Árbol de Configuración del valor



Es más, Baruch Lev argumenta que a pesar de las diferencias significativas entre los activos tangibles e intangibles, se hace necesario aplicar los mismos criterios para su reconocimiento y medición.

Con respecto a los modelos descritos anteriormente, existe una gran similitud entre el modelo Skandia y el modelo de Drogonetti y Roos, los que consideran los mismos elementos hasta un tercer nivel (ver ilustracion Nº2) y se diferencian en la composición del Capital Humano y también en la composición del Capital Estructural; donde el modelo de Drogonetti y Roos considera en forma más amplia el capital humano, abarcando en forma explícita la competencia, actitudes y agilidad mental; situación que no considera explícitamente el modelo Skandia. Con respecto al capital estructural, el modelo de Skandia, lo divide en capital cliente y capital organizativo, es decir, todo aquello que permanece cuando los empleados se han ido a casa. Si se compara con el modelo de Drogonetti y Roos, se ven los mismos elementos, a saber: relaciones, organización y, renovación y desarrollo.

El otro modelo denominado "Intellectual Assets Monitor", desarrollado en la empresa Celemi por Karl Erik Sveiby, señala que la diferencia entre el valor de mercado de las acciones y su valor libro se debe a la existencia de activos intangibles, pues los inversores crean sus propias expectativas en cuanto a los flujos de caja futuros generados por los activos intangibles[10] .

Finalmente, después de analizar cada uno de los modelos se obtienen las siguientes conclusiones:

a) Según los modelos, los activos más valiosos en las empresas corresponden a los activos intangibles.

b) Los activos intangibles tienen su origen en el conocimiento, habilidades, valores y virtudes de las personas.

c) La identificación, medición y gestión eficaz de los activos intangibles son factores determinantes para el éxito de las empresas.

d) La información económica financiera es insuficiente en el contexto actual y los índices tradicionales se tienen que complementar con otros indicadores del capital humano, capital estructural y capital relacional.

[10] Ordoñez Patricia " La Dinámica del Capital Intelectual como Fuente de Valor Organizativo" Documento de Trabajo, Departamento de Administración de Empresas y Contabilidad, Universidad de Oviedo, España, Diciembre 1999.

5. CONCLUSIONES

Heráclito[11] afirma que todo cambia y que nada permanece permanente, que el universo no es sino un continuo devenir y en que todas las cosas están sometidas a un cambio incesante.

Este comentario de Heráclito es un buen ejemplo del paradigma del cambio y es precisamente éste, parte fundamental de nuestra existencia. El cambio implica un nacer y un renacer perpetuo y con esto tenemos que vivir, formando parte en forma inherente a nuestra existencia.

El comentario anterior es extensivo a cualquier tipo de sistema, en donde la contabilidad no está exenta de esta realidad. A nivel evolutivo se puede apreciar distintas etapas en la contabilidad, a saber: "... La Contabilidad en la Edad Media fue de tipo general (centrada en los inventarios) trasladó en la Era Industrial su centro de atención a la preparación y presentación de estados financieros y ahora, en la era informática centra su atención en el desempeño financiero..."[12]

Entonces, nos encontramos con la siguiente pregunta: ¿La contabilidad se ha adaptado en forma adecuada al nuevo mundo en que vivimos?. Los modelos presentados en este trabajo de la visión que la contabilidad ha perdido relevancia, debido a que no reconoce contablemente todos los activos intangibles, así surge el siguiente cuestionamiento presentado por Arnold[13] : la utilización de un único modelo contable y un único conjunto de estados financieros multipropósito no puede cubrir las necesidades de información de los distintos usuarios.

Por ello se han tenido que desarrollar distintos modelos de información, como los analizados, que complementen lo presentado por los estados financieros, con información tanto económica como financiera.

En este aspecto es donde juegan un papel preponderante los distintos organismos reguladores de la contabilidad y que tienen por necesidad desarrollar nuevas medidas orientadas al reconocimiento, valorización y exposición de la información contable.

El primer punto a abordar está en desarrollar una conciencia colectiva de la problemática presentada en el presente trabajo, específicamente en dos aspectos fundamentales; uno valorización de elementos patrimoniales y el otro, con respecto al reconocimiento de éstos.

En lo referente a la valorización, es momento de repensar los sistemas de valuación de los elementos patrimoniales, basados en los costos históricos, que como se demostró en el modelo desarrollado, están lejos de reflejar el verdadero valor de la empresa.

Con respecto al reconocimiento, en los activos intangibles existen elementos claros y consensuales en todas las normativas analizadas, Ej.: que para ser reconocidos contablemente tienen que ser adquiridos, existiendo un costo objetivo asociado. Los intangibles son determinantes fundamentales de la creación de valor en las empresas y éstos no son totalmente reconocidos por la contabilidad, por la subjetividad intrínseca de ellos. Por lo tanto, los estados financieros han perdido relevancia, aunque sigan siendo fiables.

[11] Filosofo griego nacido en Éfeso hacia año 540 antes de Cristo
[12] MANTILLA s.a. "*Estándares Internacionales en la presentación de Informes Financieros*", Mayo 2001
[13] ARNOLD J. "*Goodwill: A Problem that will not go Away" Accountancy*" vol.109, Nº 1.186p.35 , 1992

6. ANEXO

CUADRO COMPARATIVOS DE LOS MODELOS

MODELO	CREADOR	APLICACION	DIFERENCIA ENTRE VALOR CONTABLE Y VALOR DE MERCADO	*ANALOGIA Y COMENTARIO*
Navigator Skandia: Business Navigator	Lief Edvinson	Skandia	Capital Intelectual = Capital Humano + Capital Estructural	Toma como referencia el Balance Scorecard y el Asset Monitor de Sveiby, incorpora elementos e indicadores y en la implementación genera información complementaria a los estados financieros.
Intangible Assets Monitor	Karl Sveiby	Celemi	Existencia de Activos Intangibles **Balance Invisible** Estructura Interna Estructura Externa Competencia de las Personas Capital Invisible Compromisos	Los indicadores son básicamente no monetario y su interpretación es valida desde una perceptiva no financiera Antes de realizar cualquier medición es necesario definir el propósito de la misma. Propone en balance de intangible complementario a la información contable
Balance Scorecard	Kaplan y Norton	Varias Empresas Industriales	No lo explica	Sistema de medidas no financiera. Sirve como complemento de la información financiera tradicional. Traduce u operacionaliza la estrategia de la empresa en indicadores financieros y no financieros.
Modelo Capital Intelectual	Drogonetti y Roos	AusIndustry	Capital Intelectual = Capital Humano + Capital Estructural	Inspirado en el Navigator Skandia. La composición del capital humano y capital estructural es distinta. Información complementaria a los estados financieros.
Modelo Centro de Investigación	Baruch Lev	Desarrollado en la Universidad de New York	Intangibles	Listado de intangibles que dan valor a la empresa

Tabla 4: Fuente : Elaboración propia

7. BIBLIOGRAFIA

- SVEIBY, K.E The Intangible Assets Monitor. Revista de Human Resource and Accounting. Vol. 2, No. 1, pp 73 – 97, 1998
- IERICKX, I; Cool, K. Assets Stock Accumulation and Sustaintability of Competitve Advantage *Management Science*, 35, pp. 1504-1513.1989
- AMAT Oriol, EVA : Valor Económico Agregado, Ediciones 2000 S.A. Barcelona 1999.
- ANTHONY, Robert, La Contabilidad en la Administración de Empresas, Editorial Limusa, México, 3º Reimpresión, 1995.
- BODIE, Zvi, Robert C. Merton, Finanzas, México, McGraw Hill, 1ª edición, 1999 pp. 70-72..

- CAÑIBANO Leandro, "Nuevos Desafíos de la Contabilidad ente el Siglo XXI", Tribuna de Opinión Asociación Española de Contabilidad y Auditoria*, L, 1999.*

- CAÑIBANO, Leandro, La relevancia de los Intangibles para la Valorización y la Gestión de Empresas: Revisión de la Literatura, España, Revista Española de Financiación y Contabilidad, AECA, 1999.

- CHAVES, Osvaldo, Ricardo Pahlen, Oscar Feudal, Capital a Mantener: Un enfoque Actual, Argentina, Ediciones Macchi, 1º Edición, 1996.

- CHOI W.W.Kwon S.S. Lobo G.J., Market Valuation of Intangible Assets, Journal Of Business Research, V. 49, 2000.

- DOW JONES & COMPANY, Implementation Date of Goodwill Treatment Pushed Back by Board, Wall Street Journal, New York, Mayo 17 2001.

- FERNANDEZ Jorge, Contabilidad Internacional, Editorial Jurídica Conosur, Chile.

- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, Business Combinations and Intangible Assets, Exposure Draft, Financial Accounting Standards Board, Septiembre 1999.

- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, Summary of Statement N°142 : Goodwill and other Intangible Assets, Financial Accounting Standards Board, Junio 2001.

- GARCIA Maria Teresa, Fundamento y Normativa de la Contabilidad, Editorial Jurídica Conosur, Chile , Agosto 2001.

- GARCIA, María, Panorámica Europea del Fondo de Comercio, Documento de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad, España.

- HENRY David, A Goodwill Gesture from FASB, BusinessWeek, New York, Febrero 5, 2001

- HERMOSILLA Jonathan, Análisis de Estados Financieros :Una Nueva Medodología, Editorial Jurídica Conosur, Chile, Diciembre 2001.

- HORNGREN, SUNDEN,Contabilidad Administrativa, Prentice Hall, 9º Edicion, 1994, Mexico.

- IGLESIAS, Carlos, Introducción al estudio de la Contabilidad: La empresa y la Administración, Ediciones Macchi, 2º edición, Argentina, 1993.

- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARS COMMITTEE, Normas Internacionales de Contabilidad, Editado por Instituto mexicano de Contadores Públicos A.C., México.

- LEV, Baruch, Nueva Economía, Nueva Contabilidad, El Clarín Digital, 2 Enero de 2.000, Argentina.

- MANTILLA S.A. Estandares Internacionales de presentación de Informes Financieros, Mayo 2001.

- MARTINES, Luis, Relevancia de la Información Contable y activos Intangibles, España, Tribuna de Opinión Boletín AECA Nº 50, AECA, 1999.

- VARGAS, Pilar, Característica del los Activos Intangibles, Apunte Docente, Universidad de La Rioja, España, 2000.

- KAPLAN Y NORTON, Cuadro de Mando Integral, Editorial Gestión 2000.